



**University of
Zurich**^{UZH}

**Zurich Open Repository and
Archive**

University of Zurich
University Library
Strickhofstrasse 39
CH-8057 Zurich
www.zora.uzh.ch

Year: 2015

Helden handeln intuitiv

Dietl, Helmut

Posted at the Zurich Open Repository and Archive, University of Zurich
ZORA URL: <https://doi.org/10.5167/uzh-115090>
Scientific Publication in Electronic Form
Published Version

Originally published at:
Dietl, Helmut (2015). Helden handeln intuitiv. cash.ch: cash zweiplus ag.

ALLE



KOLUMNE

Helmut Dietl, Professor Universität Zürich

Helden handeln intuitiv

Als im August dieses Jahres vier Reisende einen Terroranschlag in einem französischen Schnellzug verhinderten, indem sie einen schwerbewaffneten Attentäter überwältigten, konnten sie nicht lange überlegen. Alles musste schnell gehen. Es gab keine Zeit, Vor- und Nachteile abzuwägen, mögliche Risiken abzuschätzen und potenzielle Handlungsfolgen zu analysieren.

Die Thalys-Helden haben offenbar instinktiv gehandelt. Für rationale Überlegungen war keine Zeit. Aber sind zwangsläufig alle Heldentaten immer das Ergebnis menschlicher Intuition? David G. Rand von der Universität Yale und Zvi G. Epstein vom Ponom College in Kalifornien sind dieser Frage nachgegangen. Hierzu analysierten sie 51 Heldentaten, bei denen Zivilisten freiwillig ihr eigenes Leben riskierten, um das Leben anderer zu retten.

Die Ergebnisse waren eindeutig. Helden handeln intuitiv. Oft bleibt gar keine Zeit, um rational abzuwägen. Aber auch in den Fällen, in denen die Helden nicht unter grossem Zeitdruck standen, wägen sie nicht rational ab, sondern handelten instinktiv. Wie lässt sich das erklären?

Menschliche Gesellschaften haben seit jeher nur dann überlebt, wenn ihre Mitglieder kooperierten und sich gegenseitig unterstützten. "Gesellschaften", die aus reinen Egoisten bestehen, sterben hingegen schnell aus. Aus dieser sozial-evolutionistischen Perspektive sind Kooperation und Hilfsbereitschaft unsere Grundeinstellung.

Experimentelle Untersuchungen bestätigen diese Annahme. Beispielsweise hat David G. Rand zusammen mit den beiden Harvard-Professoren Joshua D. Greene und Martin G. Nowak mit Hilfe eines spieltheoretischen Experiments untersucht, ob Menschen aus ihrer Grundeinstellung heraus egoistisch handeln und erst nach reiflicher Überlegung kooperieren oder ob Menschen intuitiv kooperieren und erst durch rationales Abwägen zu Egoisten werden.

Bei diesem Experiment musste jeder Teilnehmer entscheiden, welchen Betrag er zur Bereitstellung eines öffentlichen Gutes investieren wollte. Die Summe der geleisteten Beiträge wurde anschliessend vervielfacht und unabhängig von den geleisteten Beiträgen gleichmässig an alle Teilnehmer verteilt. Das Experiment war so gestaltet, dass es für die gesamte Gruppe aller Teilnehmer am besten ist, wenn jeder so viel wie möglich zur Bereitstellung des öffentlichen Gutes investiert. Gleichzeitig ist es aber für jeden einzelnen Teilnehmer am besten, nichts zu investieren und als "Trittbrettfahrer" von den Investitionen der anderen zu profitieren.

Die Ergebnisse waren deutlich. Wenn die Teilnehmer intuitiv handelten, kooperierten sie. Je rationaler die Teilnehmer ihre Entscheidung trafen, desto egoistischer agierten sie.

Die Reisenden im Thalys hatten also Glück, dass die Helden spontan und intuitiv handelten. Hätten sie rational überlegt, wäre es vermutlich zu einer Katastrophe gekommen.

PROF. HELMUT DIETL

Helmut Dietl ist ordentlicher Professor für Services & Operations Management am Institut für Betriebswirtschaftslehre der Universität Zürich.
E-mail: kolumne@cash.ch

KOLUMNE

23.11. Thérèse, meine belgische Cousine

16.11. Der ganz normale Wahnsinn

11.11. «Disziplinierte, gelenkte Demokratie»

26.10. Wie gewonnen, so zerronnen

19.10. Lohn der Angst

12.10. Der Markt als Droge

05.10. VW-Rettung aus China?

21.09. Helden handeln intuitiv

MEHR ZUM THEMA



Wie man beliebt wird

[mehr »](#)

